CASH

Suplemento económico de Página/12
Domingo 18 de abril de 1993 - Año 3 - Nº 156

EXCLUSIVO

PROYECTO DE JUBILACION PRIVADA OPTATIVA DE CAVALLO

BANQUEROS Y OPOSITORES ADELANTAN SU POSICION SOBRE EL NUEVO

OBLIGADOS A ELEGIR

por **R**aúl **B**aglini

Diputado nacional del radicalismo

"SISTEMA DUDOSAMENTE VOLUNTARIO"

El sistema previsional tiene el sentido de solucionar un déficit del sistema capitalista. Dentro del mismo uno tiene derecho a apropiarse de una porción del ingreso bajo dos condiciones: siendo propietario del factor capital o del factor trabajo. En el segundo caso se presenta la dificultad de que una persona no puede trabajar toda su vida, no puede hacerlo en su niñez y pierde habilidades cuando envejece, por ello deben crearse mecanismos para que los desposeídos puedan subsistir cuando ya no pueden desempeñarse laboralmente.

Para salvar esta cuestión hay dos caminos. La salida individual donde cada quien ahorra mientras puede lo que va a gastar cuando ya los años le impidan trabajar o un sistema social donde los que tienen derecho a apropiarse de una parte del ingreso ceden un porcentaje para sostener a los que ya no trabajan.

Adicionalmente hay países donde los asalariados no pueden ahorrar en el nivel que debieran para poderse sostener en la senectud. En nuestro país la canasta básica de consumo cuesta más de 1000 pesos y el salario promedio se encuentra entre los 500 y 600 pesos. Uno puede trabajar plenamente alrededor de 45 años y vive en promedio 15 años en su vejez, con lo cual (teniendo en cuenta un interés cercano a cero) debería ahorrar la tercera parte de su ingreso si desea vivir en promedio como lo hacía cuando podía ejercer su profesión. A nadie que está por debajo del nivel de subsistencia se le puede obligar a ahorrar para la vejez, a quien no supera la línea de pobreza se le debe reconocer el derecho a decidir si su ingreso lo utiliza para mejorar la vida de sus hijos o su familia en la actualidad o para tener una vejez soportable.

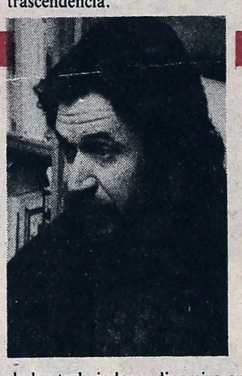
Como el volumen de ahorro involucrado es mucho y los salarios no alcanzan, el sistema de ahorro individual o capitalización es absolutamente insuficiente y se contradice con cualquier criterio de equidad distributiva. En nuestro país según cifras publicadas por **Página/12**, y todavía no desmentidas, el PBI per cápita se ubicaría en los 7000 millones de pesos, lo que daría cuenta de una distribución del ingreso desigual. Por ello es más justo un sistema social de sostenimiento a la vejez que un sistema individual, a la vez que rozaría la inmoralidad dejar librado el destino en la vejez de los trabajadores pobres a los magros ahorros que pueda reunir.

Podría darse el argumento de la falta de capitales para la producción y que hay que generar ahorro para poder salvar esta situación, pero esto se contradice también con la realidad mostrada por las cuentas nacionales, revisadas y publicadas por **Página/12**, donde se puede inducir que el ahorro en la actualidad podría estar rayando los 20 puntos del producto, un volumen acorde a un país desarrollado. El problema, entonces, no es de volumen de ahorro sino de usos del ahorro, cuestión que no se resuelve con el ahorro individual de los trabajadores sino cambiando la actitud de quienes tienen capacidad para decidir sobre dónde se invierte.

Existe un argumento adicional contra el sistema que propone el oficialismo: ¿por qué los trabajadores están obligados a ahorrar con un determinado instrumento financiero como son los fondos de pensión y no existe libertad para elegir otros, como las cajas de ahorro bancarias, acciones bursátiles, cédulas hipotecarias, propiedades para la renta, etcétera?

Al tiempo de escribir estas líneas el oficialismo anunció su disposición a cambiar por cuarta vez el proyecto de reforma previsional al que "no se le podía cambiar ni una coma". La modificación tiene que ver justamente con la obligatoriedad de adhesión al sistema de capitalización individual. La nueva propuesta todavía no ha sido formulada; sin embargo, los trascendidos indicarían que no se trata de institucionalizar un sistema complementario de ahorro individual sino sustitutivo, permitiendo el desvío hacia allí de los aportes personales. "La zanahoria" sería que los aportes destinados al ahorro individual se considerarían obligatoriamente a cuenta del pago del impuesto a las ganancias (con la eliminación de los mínimos no imponibles y de las cargas familiares) con lo cual los contribuyentes no cabe duda que van a elegir esta opción, profundizando el desfinanciamiento de los actuales jubilados. La propuesta llevaría a un sistema dudosamente voluntario, ya que el contribuyente tendría sólo la posibilidad de pagar impuestos (a los cuales antes no estaba obligado) o colocar los fondos en las AFJP.

El radicalismo respetando la metodología parlamentaria insistirá en la vuelta a comisión del proyecto para que estas cuestiones sean estudiadas en profundidad por aquellos diputados que vienen analizando el tema desde hace ya largo tiempo. Cualquier otro camino teñirá el resultado de falta de consenso fundamental en un proyecto de esta trascendencia.



por **C**laudio **L**ozano

Miembro de la Comisión Pro Consulta Popular y director del Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP).

"IRRACIONAL Y ABSURDA"

Las modificaciones que el oficialismo ha anunciado en su intento por seducir a la oposición resultan absurdas. Bajo el eufemismo de transformar en optativo el segmento de jubilación privada se sugieren estrategias tributarias de absoluta regresividad (los trabajadores pagarían el impuesto a las ganancias) o que inducen a un mayor quebranto del sistema público (deducción de este impuesto para quienes aporten el régimen privado).

La propuesta además de regresiva es irracional ya que premia lo considerado optativo en desmedro del régimen definido como público y obligatorio.

Sólo puede entenderse esto como un paso intermedio (forzado por el cuestionamiento al proyecto oficial) que pretende, anarquizando el sistema actual, alcanzar el objetivo originalmente planteado de privatización del sistema.

Un análisis serio del financiamiento del régimen previsional permite sugerir lo siguiente:

1) Según puede observarse en el cuadro, durante 1992 el sistema alcanzó un superávit de 1343 millones de pesos. Idéntico comportamiento evidencia el primer trimestre de 1993.

La cifra señalada hubiese permitido (y no se hizo):

a) Una suma fija de incremento mensual para cada jubilado y pensionado del sistema (3.176.204 beneficiarios) de 35 pesos.

b) Una suma fija de incremento mensual para las pasividades mínimas (70 por ciento de los beneficiarios, 2.218.679) de 50 pesos.

2) El superávit sería mayor si el Gobierno cumpliera y transfiriera al sistema previsional la totalidad de los fondos retenidos a las provincias con ese "declarado objetivo" desde setiembre de 1992. Por este concepto se recaudan más de 200 millones de dólares mensuales. La estimación para abril de 1993 es de 235 millones de pesos.

3) Según el cuadro, durante 1992 un 17 por ciento de los recursos previsionales son tributarios y un 8 por ciento provienen de la venta de activos públicos. Si bien estos últimos no son renovables, su desaparición no alteraría el equilibrio del sistema. Si en el corto plazo se desea aumentar el haber jubilatorio debe apelarse (además de incrementar el control del pago de aportes) a una mayor incidencia tributaria dentro de la estructura de financiamiento. Por ejemplo, si se quisiera elevar el haber previsional a un mínimo de 400 pesos para los 2.218.679 jubilados de menor asignación, se requeriría una partida anual de 5725 millones de pesos. Si el Gobierno estaba dispuesto a afrontar en su propuesta original, el quebranto de 4000 millones de dólares que le implicaba —sólo en el primer año— la transición al nuevo sistema, la cifra mencionada no debiera parecer inalcanzable. Más aún, estos 4000 millones de pesos aplicados al actual régimen permitirían elevar las pensiones mínimas en un 40 por ciento. Debe tomarse en cuenta además la incidencia de la presión tributaria. El 61 por ciento de la tributación afectada al sistema descansa en el IVA. En este sentido, una alteración del perfil impositivo hacia una mayor progresividad no sólo sería deseable por una cuestión de equidad sino también como modo efectivo de mejorar la recaudación.

4) En síntesis, el actual equilibrio de caja del sistema permite considerar soluciones en base a los siguientes criterios:

a) Un sistema de reparto público y obligatorio es el único esquema posible de seguro social para la vejez. La capitalización privada de fondos de pensión sólo puede ser una opción (sin premio alguno) para canalizar la capacidad de ahorro de aquellos que la tengan.

b) Dado que el sistema de reparto se vincula estrechamente a las características del mercado de trabajo en salario y empleo como fuente de fondos, cualquier política en beneficio de los trabajadores dinamiza automáticamente el sistema previsional. Por ende, estratégicamente, la protección de la vejez no puede desvincularse de las políticas de empleo y distribución del ingreso.

c) Por último, el Estado debe destinar recursos fiscales tanto para atenuar los impactos que sobre el sistema provoquen las crisis del mercado de trabajo como para extender la previsión social a los excluidos del sistema.

FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA PREVISIONAL

	'92	%	I Trim. '93	%
Aportes y contribuciones	9463	73,1	2571	76,4
Impuestos	2197	17,0	637	18,9
IVA (61%)	1349		491	
Ganancias (17%)	371		146	
Riqueza (3%)	63		0	
15% Cop. (18%)	406		0	
Otros	8		0	
Otros ingresos	315	2,4	145	4,3
Privatizaciones	975	7,5	11	0,3
Total ingresos	12.950	100	3364	100
Total egresos	11.607		3005	
Superávit	1343	10,4	360	10,7

(Por Alfredo Zaiat) El jueves a la mañana, un día después de la sesión en Diputados en la que el oficialismo logró conseguir el quórum para tratar la ley de reforma previsional, se reunió el directorio de la cámara que agrupa a los principales bancos privados nacionales (ADEBA). A pocas horas hubo un almuerzo de varios banqueros. Otros eligieron un lugar alejado del ruido de la ciudad: este fin de semana la plana mayor del Citibank se refugió en Pinamar. Estos fueron algunos de los varios encuentros de financistas que se realizaron posteriores al quórum. Es fácil de imaginar que esas reuniones tuvieron como tema excluyente las modificaciones introducidas por Economía al proyecto original de jubilación privada, fundamentalmente la referida a la eliminación de la obligatoriedad de aportar al sistema de capitalización. Y, pese a la idea que se tenía en un primer momento, los banqueros no pusieron el grito en el cielo y manifestaron su apoyo a que la jubilación privada sea optativa, como había pedido la oposición liderada por el radicalismo.

No será fácil para el partido que aspira a suceder a Carlos Menem en 1995 encontrar argumentos para rechazar la iniciativa oficial —ya surgieron divisiones en el seno del bloque radical entre los que asumen una posición negociadora y los que sostienen la necesidad de oponerse a la jugada de Cavallo—, ya que la voluntariedad de la jubilación privada fue la bandera que levantaron en las discusiones sobre la reforma.

Al radicalismo sólo le queda oponerse al incentivo que propone el Gobierno para que los trabajadores se adhieran al nuevo sistema previsional, basado en la capitalización individual de los aportes a través de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP). El estímulo es tentador: la DGI tomará esos aportes como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias para la cuarta categoría, que no tendría un mínimo no imponible. Esto actuaría en realidad como castigo para quienes optasen por permanecer en el mecanismo de reparto: sin discriminar el monto de los salarios, todos los trabajadores pasarían a ser contribuyentes de ese tributo. La zanahoria consiste entonces en adherir al nuevo sistema para poder deducir el aporte a las AFJP del pago de Ganancias.

Los banqueros están tan seguros del negocio que manifiestan que les resulta indiferente la existencia de estímulos para que los trabajadores elijan la jubilación privada. Están convencidos de que los asalariados medios y medios altos se inclinarán por el régimen de capitalización sin necesidad de incentivos, pues descartarán sin miramientos la administración pública de reparto.

La voluntariedad, paradójicamente, es recibida con los brazos abiertos por los banqueros. Y por dos razones. Se sacan de encima a los trabajadores de ingresos bajos que obviamente tendrían aportes de poca monta a las AFJP y, además, los compromisos de inversión para iniciar el negocio son menores. Y esto último no es un aspecto sin importancia: algunas asociaciones entre bancos y aseguradoras estaban tambaleando debido al fuerte desembolso de fondos que se necesita para lanzar una AFJP. Ahora con inversiones menores, al disminuirse los gastos operativos y administrativos, muchas siguen en carrera.

Puntos débiles

Los banqueros prefieren manejar una parte del negocio, reteniendo para ellos la más rentable (la capitalización para los sectores de salarios

altos). Este es precisamente uno de los aspectos más débiles de la propuesta oficial: como en otras cuestiones, los sectores más postergados no seducen a los financistas, y por lo tanto aquéllos quedan desprotegidos.

Si bien los trabajadores de ingresos bajos podrán elegir por la jubilación privada, el esfuerzo de captación de las AFJP no estará dirigido a ese mercado. O sea, quedan marginados de la estrategia de incorporarlos a la capitalización individual y se mantienen en un mecanismo de reparto que deja de ser obligatorio y, por lo tanto, debilitado. El sistema previsional chileno, que es de capitalización voluntaria —no tiene un segmento de reparto—, es un buen espejo: gran parte de los asalariados de bajos ingresos no tiene cobertura previsional ya que no aporta a las AFJP.

El otro punto que plantea más dudas que certezas es el impacto fiscal de la voluntariedad de la capitalización. Si bien el secretario de Ingresos Públicos, Carlos Tacchi —uno de los que trabajó en la propuesta oficial que permitió conseguir el quórum en el recinto—, conseguiría que todos los trabajadores que paguen Ganancias estén estimulados para cumplir con sus contribuciones previsionales, no queda muy claro cómo se podrá financiar el sistema de reparto.

Al coexistir dos regímenes previsionales resulta muy difícil saber de antemano las necesidades de fondos futuras para mantener al viejo. Con la capitalización obligatoria, en cambio, el actual mecanismo de reparto se extinguía en un plazo determinado. Además, la financiación de ese período de transición recibiría el apoyo de los bancos dueños de la AFJP al suscribir los bonos que emitiría el Estado para cubrir el bache de las cuentas públicas.

No será tan sencillo ahora que las AFJP incorporen títulos públicos que tengan como objetivo juntar fondos del mercado para financiar un sistema de reparto que se mantendrá en el tiempo. Un banquero lo resumió categóricamente: "Cuando prestamos a un quebrado (léase sistema previsional), decidimos cuál será el uso y el destino del dinero". Obviamente que las cajas públicas no son el destino que los financistas se imaginan para su dinero. Por ese motivo, están presionando para que la proporción fijada para que las AFJP puedan invertir en plazos fijos sea mayor al actual 20 por ciento.

Las AFJP sí incorporarán en sus carteras de inversión los bonos públicos que tengan como objetivo financiar el desequilibrio de las cuentas fiscales motivado por la pérdida de los aportes al sistema de reparto de los trabajadores que se han de pasar a la jubilación privada. Pero no tendrán la misma predisposición para financiar al viejo régimen que subsistirá.

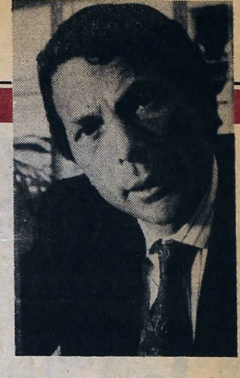
Plebiscito "ex post"

El Gobierno se juega una partida muy fuerte con la jubilación privada y tratará por todos los medios de espantar el fantasma del fracaso: no quiere que la reforma previsional se transforme en una asignatura pendiente, como la que le quedó al radicalismo en su intento de privatizar ENTel y Aerolíneas Argentinas. Y por ese motivo concentrará sus esfuerzos para que los legisladores aprueben la reforma, con todo tipo de modificaciones menores, sin alterar la ecuación del negocio de la capitalización.

Planteado el esquema de esa forma, el equipo económico presentará la voluntariedad de la jubilación privada como el plebiscito que tanto se reclamaba. Los funcionarios están entusiasmados por esa idea, y enfatizan que el resultado de esa consulta será "ex post" a través del voto que, con su bolsillo, cada uno va a emitir al elegir alguno de los dos sistemas.

Eso sí, una de las alternativas cuenta con el apoyo oficial, y por lo tanto serán votos mejor pagos.





por Daniel Marcu

Director ejecutivo de Towers Perrin/Marcu y Asociados.

"LOS PRINCIPALES PERJUDICADOS SERAN LOS SINDICATOS"

Ahora que se logró el quórum para habilitar el tratamiento de la reforma previsional hay quince días —hasta el 28 de abril— para discutirlo. Creo que la principal modificación que se va a incluir al proyecto tantas veces discutido es la posibilidad de coexistencia entre el sistema estatal de reparto que funciona hoy con el sistema mixto que se propone. Es decir, que la gente no estará obligada a entregar su once por ciento a una administradora sino que podrá mantener sus aportes en el Estado, como lo hace ahora. Yo opino a favor de esa opción. Creo que, como en la vieja perinola, todos ganan.

En principio, es la opción más coherente con la idiosincracia argentina. La incorporación del sector privado ya es un avance de la sociedad argentina respecto de lo que sucedió aquí por décadas. Pero hay gente que, naturalmente, se va a resistir por razones políticas, filosóficas, culturales. Quienes creen en la libertad, no tienen por qué coartarles su derecho a permanecer en el sistema estatal de reparto. Porque si el nuevo sistema es mejor —y creo que lo va a ser— la gente va a ir pasando sola.

Las administradoras van a entrar, así, mucho menos resistidas al sistema y con la certeza de que hay una ley que las respalda y no el riesgo de un decreto. Gran parte de la población tenía derecho a fastidiarse si se la obligaba por ley a dirigir su dinero en una sola dirección, ello fue una de las razones que trabó el tema en el Parlamento y, mientras el quórum no se lograba, siempre sobrevolaba el fantasma del decreto. Ahora no, va a salir por ley.

Se ha dicho que el mercado para las administradoras se achica. Eso es verdad. En lugar de los cinco millones de personas que se hubieran incorporado en el primer año de acuerdo con el proyecto original, ahora lo harán, por formular un cálculo arbitrario, la mitad. Y ya no habrá cincuenta AFP, como se decía, sino veinticinco. El mercado sigue siendo interesante. Y además, se elimina automáticamente a los operadores poco serios, los que hubieran participado por el único estímulo del mercado cautivo. Se depura el sistema.

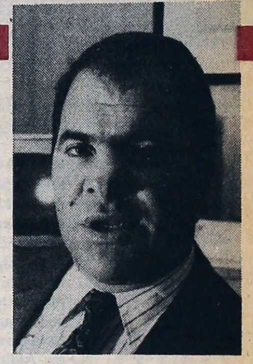
Los principales perjudicados van a ser, con la modificación, los sindicatos que estaban armando sus AFP, porque la gente de mayor poder adquisitivo se va a pasar al sistema privado que capitaliza sus recursos. En cambio, los sectores de menores ingresos van a tener resistencias por cuestiones de formación. Ellos eran el mercado potencial de las administradoras sindicales que, así, reciben un justo castigo por haber rechazado el proyecto original de reforma previsional. La modificación, además, abandona la idea de una administradora con garantía estatal, porque quien quiera garantías deberá seguir en el actual sistema.

El Estado, por su parte, reduce el costo financiero de la transición del actual sistema al que propone la reforma. Para seguir pagando sus obligaciones hubiera tenido que tomar fondos de las aseguradoras. De esta manera tiene fondos propios que, a corto plazo, no tienen costo financiero. Es verdad que en términos económicos acrecienta su pasivo con los que siguen aportando, pero está claro que el problema hoy es mucho más financiero que económico.

No estamos maduros aún los argentinos para que el sistema sea completamente privado. Pero el que decida por una AFP debe saber que le hace un bien a la economía porque genera ahorros para el largo plazo, y al Gobierno porque le está sacando una responsabilidad. Y esto tiene que tener un premio.



por Enrique Feuillassier



Gerente financiero del Banco Quilmes, entidad que junto al Deutsche Bank, Banco Roberts y la compañía de seguros La Buenos Aires está asociada para formar una AFJP.

"ES MAS CONVENIENTE EL REGIMEN OPTATIVO"

La oposición a la reforma previsional insistió en que la jubilación privada sea optativa, ya que sostiene que el sistema de reparto puede seguir subsistiendo ajustando tan sólo sus cuentas. La capitalización obligatoria, en tanto, definiría de una vez para el Gobierno cuáles son sus obligaciones futuras, las que se extinguirían en un plazo conocido. Este esquema significaría también un recorte de los gastos operativos.

La reciente decisión oficial de plantear la posibilidad de elegir entre el sistema de capitalización y el de reparto plantea la siguiente situación: en principio, los trabajadores de menores ingresos o la gente menos avisada que tiene menos posibilidades de analizar su esquema de jubilación futura puede no interpretar las ventajas de la capitalización y preferir seguir aportando a las cajas estatales. Correrán el riesgo de que el día de mañana queden librados a los desequilibrios fiscales. En el sistema de capitalización, en cambio, cada una podrá controlar claramente la evolución de su cuenta individual y sabrá la magnitud de su ahorro. Aspecto que no es posible realizar en el sistema de reparto.

Las entidades financieras que están comprometidas a participar en Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) no sufrirían mayores inconvenientes si una parte de la población optara por seguir en el sector público. Esto es así porque estamos convencidos de que los trabajadores que tienen salarios altos, y por lo tanto se interesan en su jubilación futura, seguramente optarán por aportar en el sistema de capitalización. Tomarán esa decisión porque tienen una evaluación negativa sobre el papel que cumplió el Estado en la tarea de administrar el régimen previsional.

Si finalmente prospera la iniciativa oficial para destrabar la reforma, ésta significará en última instancia una disminución en el monto de inversión necesaria para lanzar al mercado las AFJP. Esto es así porque en un sistema con menos aportantes, pero de ingresos medios y altos, se facilitará la administración del dinero recaudado, incrementando entonces la productividad de la actividad de las entidades. En la capitalización obligatoria es menor el ingreso promedio per cápita y por lo tanto menos productivo: da lo mismo administrar la capitalización de un sueldo de 500 pesos que de uno de 5000.

Evidentemente, desde el punto de vista operativo y fiscal es más coherente el proyecto de ley que fijaba la obligatoriedad, porque un esquema voluntario traerá aparejado que el Estado no dejará de administrar los fondos de un sector importante de jubilados. Por ese motivo, las cuentas fiscales no quedan muy favorecidas con las últimas modificaciones.

Si en el esquema anterior las AFJP hubiesen tenido una recaudación de 300 millones de pesos mensuales, hubiese significado para la economía del sector público un ahorro de esa misma magnitud. En cambio ahora el dinero desviado al sistema privado suma, por ejemplo, 150 millones mensuales, las cuentas públicas obviamente tendrán un ahorro menor, ya que deberán distribuir el resto de los fondos en el sistema de reparto. Por lo tanto, no se mejoran entonces las perspectivas de las cuentas fiscales.

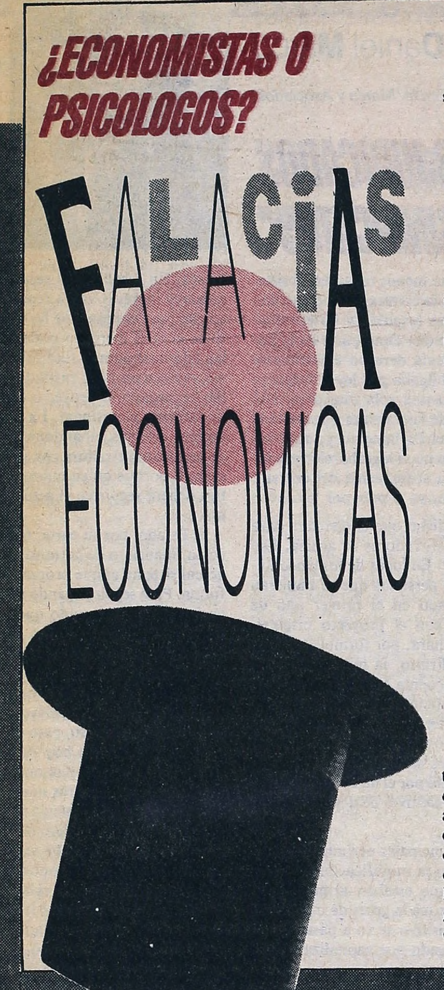
En ese sentido, el sistema de castigo a los que se quedan en el sistema viejo o de incentivo para cambiar al de capitalización estará condicionado a la consideración de Economía acerca de cuál de las dos alternativas brinda el mejor flujo de fondos para el fisco. Es de esperar que si el Gobierno piensa que las cuentas no le cerrarán en el futuro, automáticamente fijará incentivos para que los trabajadores se pasen a la jubilación privada.

Por último, para los bancos un mercado más restrictivo y de aportantes de mayores ingresos es más conveniente en términos de eficiencia que uno global. Además, significará una menor inversión inicial para lanzar las AFJP y en un esquema de administración per cápita de cuentas más importantes llevará a que los gastos administrativos sean mucho menores.

La reforma previsional es finalmente una cuestión política. Los políticos saben que el nuevo sistema será una de las columnas principales dentro de la estructura fiscal que tendrá el país en los próximos años. Y por eso lo aprovechan para negociar "necesidades" de los sectores involucrados.

¿ECONOMISTAS O PSICOLOGOS?

FALACIAS ECONOMICAS



La cantidad de dinero en el mercado aumentó, en 1992, en nada menos que 45 por ciento. La emisión monetaria (que la hay, aunque tenga "causas justas") sigue alimentando la cantidad de dinero: la masa total que circula en la economía argentina se duplicó desde el día que el Plan de Convertibilidad vio la luz hasta que festejó su segundo cumpleaños. No pasó lo mismo con los precios: éstos subieron en ese mismo plazo, pero mucho menos que la cantidad de moneda. El índice combinado del año pasado quedó apenas arriba del 10 por ciento y el del costo de la vida no alcanzó el 20 por ciento.

Este éxito relativo del Plan de Convertibilidad plantea, sin embargo, una duda. Si la emisión monetaria es la causa, única y profunda, de la inflación, ¿por qué la emisión se adelanta de ese modo al aumento de precios? ¿Hay inflación "reprimida", o aquella identidad era falsa? Las preguntas no son ociosas si se quiere prever el futuro; y clave para comprender el pasado mediato. Por eso se las plantea ADEBA en su boletín mensual. El texto responde que la "explicación" reside en la "fuerte demanda de dinero", ligada obviamente con el mayor grado de "confiabilidad". Es decir, no habría tanta inflación como sugiere la emisión porque hay demanda de dinero, demanda que depende de la confianza del público.

La confianza es una variable muy usada en las explicaciones de la economía moderna pero no es una variable económica. La confianza es un valor subjetivo, individual o social. Depende de la percepción de los actores. Pero no es mensurable, no es un precio ni una magnitud. La confianza no se puede trazar, como las curvas de oferta y demanda, en un gráfico sobre el papel. Para comprenderla se necesita la teoría psicológica y no la económica.

Si la confianza ofrece una explicación correcta, entonces los economistas se deberían abocar al estudio de la psicología para elaborar mejor sus tesis. Y si es así, ¿para qué sirven los economistas? Si eso explica estos fenómenos, convendría designar a un (buen) psicólogo social en el Ministerio de Economía. O, si el doctor Cavallo se molesta, poner a dicho psicólogo a la cabeza del Banco Central. O quizá ya está en algún otro cargo decisivo y, por eso, ¿no tenemos inflación?

EN EL BOLSILLO

La canasta ataca de nuevo

Doña Catalina agarró el changuito y partió al supermercado. El que más cerca le quedaba era Hawaii. Compró un litro de leche, una mayonesa, una caja de hamburguesas, un litro de vino (blanco, como le gusta a su Alberto), un kilo de asado, otro de café y la misma cantidad de arroz, un tetrabrick de puré de tomate, que le serviría para la salsa de los capelletini que llevó, un litro de Coca-Cola para los nietos, el detergente y un champú. Al llegar a la caja tuvo que desembolsar 22,58 pesos.

Rosa, correctora de la revista, el mismo día y casi a la misma hora fue al Disco. Llevó exactamente las mismas cosas y pagó 22,51, unos centavos más baratos. Alejandra, la arquitecta de Palermo, fue al Norte y por idéntica compra tuvo que abonar 22,14. Gustavo, que vive solo, hizo footing hasta el Carrefour, y llenó su bolsa con la misma lista por sólo 20,61. Una suerte intermedia fue la de Andrea, la recepcionista de una línea aérea, que en el Coto de la vuelta sacó de su cartera el cambio justo para cancelar una cuenta de 21,24.

Comparando lo que pagó cada uno, el más caro resultó Hawaii y el más barato el Carrefour. Entre ambos extremos, la diferencia fue del 9 por ciento.

Algunos casos sin embargo, son más notables: la mayonesa sin colesterol de Gourmet cuesta 1,33 en Hawaii y 1,19 en Coto, casi el 12 por ciento más barata. La diferencia en el precio de las hamburguesas Good Mark entre Hawaii y Carrefour sube el 22 por ciento, poco menos que la diferencia en el valor del detergente Cierto entre ambos supermercados.

A COMPARAR PRECIOS

En pesos

	Hawaii	Disco	Norte	Carrefour	Coto
Leche La Serenisima cartón rojo, 1 litro	0,74	0,72	0,74	0,68	0,73
Manteca Sancor, pan de 200 g	–	0,98	0,99	0,93	0,99
Yerba Nobleza Gaucha, 500 g, envase azul	1,20	1,18	1,16	–	1,15
Polenta Mágica, 750 g	–	0,86	0,85	0,81	–
Galletitas Express, 130 g	0,38	0,36	0,37	0,32	–
Pan lactal Fargo Grande	1,65	1,71	1,59	–	1,57
Mayonesa Gourmet, 350 g	1,33	1,32	1,29	1,26	1,19
Pollo Granja del Sol, con menudos, por kg	3,22	3,16	3,55	–	3,25
Hamburguesas Good Mark caja por 4 unidades	1,95	1,80	1,79	1,59	1,85
Termidor blanco tetrabrick 1 litro	1,49	1,47	1,38	1,31	1,39
Asado de novillo, kg	3,09	3,40	3,30	3,10	2,77
Café La Morenita, Kg	2,69	2,72	2,45	2,45	2,49
Arroz Doble Gallo kg	2,29	2,36	2,29	1,99	2,29
Puré de tomates Cica, 530 g	0,77	0,73	0,78	0,65	0,75
Giacomo Capelletini, 500 g	2,39	2,29	2,39	2,09	2,39
Coca Cola, 1,5 l	1,39	1,40	1,39	1,32	1,39
Jabón Rexina, 180 g	0,75	0,85	0,75	0,68	–
Detergente Cierto, 1 l	1,20	1,15	1,15	1,07	1,15
Shampoo Sedal por 500 cc Ginseng	3,25	3,15	3,19	3,10	2,90
Aceite Cocinero, 1,5 l	1,92	2,12	1,85	–	–



Alejandro Elías

POBREZA

La discusión entre Domingo Cavallo y el obispo de Morón, Justo Laguna, abrió el debate sobre la estabilidad y los pobres. Durante la Convertibilidad la inflación erosionó en mayor medida el ingreso del segmento más pobre de la población, debido a que los precios de los alimentos subieron por encima del promedio.

Inflación

NO ES IGUAL PARA TODOS

(*Por Daniel Kostzer**) Hace un par de semanas se originó un intercambio de opiniones entre el ministro Cavallo y el obispo Justo Laguna acerca del impacto del actual plan económico sobre los pobres. Primero se interpretó que el hombre de la Iglesia Católica sostenía que la estabilidad era peor que la inflación, luego se rectificó, pero quedó dando vueltas en el ambiente la sensación de que el único remedio para la pobreza es la estabilidad. Parecería, si atendemos a algunos *comunicadores sociales*, que la estabilidad no genera pobres. Es cierto que con la inflación aquellos que tienen ingresos fijos no tienen manera de defender su poder adquisitivo y que la estabilidad facilita la planificación del gasto al tiempo que reactiva el crédito al consumo. Pero eso no termina allí.

En el trabajo del INDEC denominado *Encuesta de gastos e ingresos de los hogares* (serie estudios N° 11, Buenos Aires 1988), se puede analizar el componente de gastos e ingresos de la población del conglomerado urbano Gran Buenos Aires (Capital Federal y 19 partidos) durante 1985 y 1986. De ese informe se sacan los diferentes componentes que constituyen la canasta básica para elaborar el índice de Precios al Consumidor y las proporciones del ingreso que insume cada uno de los nueve ítems que la componen, conforme el nivel de ingreso de los hogares. Estos se dividen de menor a mayor partes de compra en segmentos del 20 por ciento. A partir de estas proporciones, se tomaron los coeficientes de variación de precios al consumidor para cada uno de los rubros.

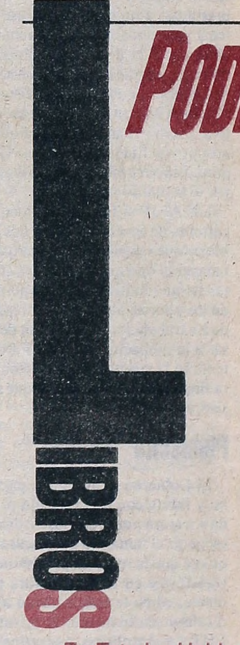
Este análisis partió de la hipótesis de que si alimentos es un rubro que creció por encima de la media del IPC, entonces los sectores de menores ingresos verán deteriorada su capacidad de compra en un nivel superior a aquellos que destinan a ese rubro una porción menor de sus entradas.

Esta hipótesis fue confirmada una vez combinados los patrones de consumo de cada segmento y las variaciones de los diferentes precios, tal como se detalla en el cuadro. Si se pudiera construir un *índice de precios según niveles de ingresos*, llegaríamos a la conclusión de que a medida que sube el nivel de ingresos de la población, o al menos del GBA, su exposición a la inflación estructural que se vive en el país es menor. Se ve con claridad que hay una diferencia de más de cinco puntos porcentuales entre el primer y último segmento o sea entre los de menos y más ingresos.

De todos modos, se debe hacer una salvedad metodológica. Cuando se tomaron los datos básicos para la encuesta de gastos e ingresos, el nivel general de los salarios se hallaba entre 200 y 250 pesos más alto que en la actualidad, lo cual indica que el componente alimentos del gasto de los mismos puede haber sido menor que ahora (Ley de Engels).

Estas variaciones tan dispares, que

PODER



LIBROS

En Estados Unidos el lobbying está institucionalizado, mientras que la Argentina se destaca por una total ausencia de regulación en la materia.

¿ECONOMISTAS O PSICOLOGOS?

FALACIAS ECONOMICAS

La cantidad de dinero en el mercado aumentó, en 1992, en nada menos que 45 por ciento. La emisión monetaria (que la hay, aunque tenga "causas justas") sigue alimentando la cantidad de dinero: la masa total que circula en la economía argentina se duplicó desde el día que el Plan de Convertibilidad vio la luz hasta que festejó su segundo cumpleaños. No pasó lo mismo con los precios: éstos subieron en ese mismo plazo, pero mucho menos que la cantidad de moneda. El índice combinado del año pasado quedó apenas arriba del 10 por ciento y el del costo de la vida no alcanzó el 20 por ciento.

Este éxito relativo del Plan de Convertibilidad plantea, sin embargo, una duda. Si la emisión monetaria es la causa, única y profunda, de la inflación, ¿por qué la emisión se adelanta de ese modo al aumento de precios? ¿Hay inflación "reprimida", o aquella identidad era falsa? Las preguntas no son ociosas si se quiere prever el futuro; y clave para comprender el pasado mediato. Por eso se las plantea ADEBA en su boletín mensual. El texto responde que la "explicación" reside en la "fuerte demanda de dinero", ligada obviamente con el mayor grado de "confiabilidad". Es decir, no habría tanta inflación como sugiere la emisión porque hay demanda de dinero, demanda que depende de la confianza del público.

La confianza es una variable muy usada en las explicaciones de la economía moderna pero no es una variable económica. La confianza es un valor subjetivo, individual o social. Depende de la percepción de los actores. Pero no es mensurable, no es un precio ni una magnitud. La confianza no se puede trazar, como las curvas de oferta y demanda, en un gráfico sobre el papel. Para comprenderla se necesita la teoría psicológica y no la económica.

Si la confianza ofrece una explicación correcta, entonces los economistas se deberían abocar al estudio de la psicología para elaborar mejor sus tesis. Y si es así, ¿para qué sirven los economistas? Si eso explica estos fenómenos, convendría designar a un (buen) psicólogo social en el Ministerio de Economía. O, si el doctor Cavallo se molesta, poner a dicho psicólogo a la cabeza del Banco Central. O quizá ya está en algún otro cargo decisivo y, por eso, ¿no tenemos inflación?

EN EL BOLSILLO

La canasta ataca de nuevo

Doña Catalina agarró el changuito y partió al supermercado. El que más cerca le quedaba era Hawaii. Compró un litro de leche, una mayonesa, una caja de hamburguesas, un litro de vino (blanco, como le gusta a su Alberto), un kilo de asado, otro de café y la misma cantidad de arroz, un tetrabrick de puré de tomate, que le serviría para la salsa de los capelletini que llevó, un litro de Coca-Cola para los nietos, el detergente y un champú. Al llegar a la caja tuvo que desembolsar 22,58 pesos.

Rosa, correctora de la revista, el mismo día y casi a la misma hora fue al Disco. Llevó exactamente las mismas cosas y pagó 22,51, unos centavos más baratos. Alejandra, la arquitecta de Palermo, fue al Norte y por idéntica compra tuvo que abonar 22,14. Gustavo, que vive solo, hizo footing hasta el Carrefour, y llenó su bolsa con la misma lista por sólo 20,61. Una suerte intermedia fue la de Andrea, la recepcionista de una línea aérea, que en el Coto de la vuelta sacó de su cartera el cambio justo para cancelar una cuenta de 21,24.

Comparando lo que pagó cada uno, el más caro resultó Hawaii y el más barato el Carrefour. Entre ambos extremos, la diferencia fue del 9 por ciento.

Algunos casos sin embargo, son más notables: la mayonesa sin colesterol de Gourmet cuesta 1,33 en Hawaii y 1,19 en Coto, casi el 12 por ciento más barata. La diferencia en el precio de las hamburguesas Good Mark entre Hawaii y Carrefour sube el 22 por ciento, poco menos que la diferencia en el valor del detergente Cierto entre ambos supermercados.

Alejandro Elías

A COMPARAR PRECIOS

En pesos

	Hawaii	Disco	Norte	Carrefour	Coto
Leche La Serenísima cartón rojo, 1 litro	0,74	0,72	0,74	0,68	0,73
Manteca Sancor, pan de 200 g	—	0,98	0,99	0,93	0,99
Yerba Nobleza Gaucha, 500 g, envase azul	1,20	1,18	1,16	—	1,15
Polenta Mágica, 750 g	—	0,86	0,85	0,81	—
Galletitas Express, 130 g	0,38	0,36	0,37	0,32	—
Pan lactal Fargo Grande	1,65	1,71	1,59	—	1,57
Mayonesa Gourmet, 350 g	1,33	1,32	1,29	1,26	1,19
Pollo Granja del Sol, con menudos, por kg	3,22	3,16	3,55	—	3,25
Hamburguesas Good Mark caja por 4 unidades	1,95	1,80	1,79	1,59	1,85
Termidor blanco tetrabrick 1 litro	1,49	1,47	1,38	1,31	1,39
Asado de novillo, kg	3,09	3,40	3,30	3,10	2,77
Café La Morenita, Kg	2,69	2,72	2,45	2,45	2,49
Arroz Doble Gallo kg	2,29	2,36	2,29	1,99	2,29
Puré de tomates Cica, 530 g	0,77	0,73	0,78	0,65	0,75
Giacomo Capelletini, 500 g	2,39	2,29	2,39	2,09	2,39
Coca Cola, 1,5 l	1,39	1,40	1,39	1,32	1,39
Jabón Rexina, 180 g	0,75	0,85	0,75	0,68	—
Detergente Cierto, 1 l	1,20	1,15	1,15	1,07	1,15
Shampoo Sedal por 500 cc Ginseng	3,25	3,15	3,19	3,10	2,90
Aceite Cocinero, 1,5 l	1,92	2,12	1,85	—	—

POBREZA

La discusión entre Domingo Cavallo y el obispo de Morón, Justo Laguna, abrió el debate sobre la estabilidad y los pobres. Durante la Convertibilidad la inflación erosionó en mayor medida el ingreso del segmento más pobre de la población, debido a que los precios de los alimentos subieron por encima del promedio.

Inflación

NO ES IGUAL PARA TODOS

(*Por Daniel Kostzer**) Hace un par de semanas se originó un intercambio de opiniones entre el ministro Cavallo y el obispo Justo Laguna acerca del impacto del actual plan económico sobre los pobres. Primero se interpretó que el hombre de la Iglesia Católica sostenía que la estabilidad era peor que la inflación, luego se rectificó, pero quedó dando vueltas en el ambiente la sensación de que el único remedio para la pobreza es la estabilidad. Parecería, si atendemos a algunos *comunicadores sociales*, que la estabilidad no genera pobres. Es cierto que con la inflación aquellos que tienen ingresos fijos no tienen manera de defender su poder adquisitivo y que la estabilidad facilita la planificación del gasto al tiempo que reactiva el crédito al consumo. Pero eso no termina allí.

En el trabajo del INDEC denominado *Encuesta de gastos e ingresos de los hogares* (serie estudios Nº 11, Buenos Aires 1988), se puede analizar el componente de gastos e ingresos de la población del conglomerado urbano Gran Buenos Aires (Capital Federal y 19 partidos) durante 1985 y 1986. De ese informe se sacan los diferentes componentes que constituyen la canasta básica para elaborar el índice de Precios al Consumidor y las proporciones del ingreso que insume cada uno de los nueve ítems que la componen, conforme el nivel de ingreso de los hogares. Estos se dividen de menor a mayor partes de compra en segmentos del 20 por ciento. A partir de estas proporciones, se tomaron los coeficientes de variación de precios al consumidor para cada uno de los rubros.

Este análisis partió de la hipótesis de que si alimentos es un rubro que creció por encima de la media del IPC, entonces lo sectores de menores ingresos verán deteriorada su capacidad de compra en un nivel superior a aquellos que destinan a ese rubro una porción menor de sus entradas.

Esta hipótesis fue confirmada una vez combinados los patrones de consumo de cada segmento y las variaciones de los diferentes precios, tal como se detalla en el cuadro. Si se pudiera construir un *índice de precios según niveles de ingresos*, llegaríamos a la conclusión de que a medida que sube el nivel de ingresos de la población, o al menos del GBA, su exposición a la inflación estructural que se vive en el país es menor. Se ve con claridad que hay una diferencia de más de cinco puntos porcentuales entre el primer y último segmento o sea entre los de menos y más ingresos.

De todos modos, se debe hacer una salvedad metodológica. Cuando se tomaron los datos básicos para la encuesta de gastos e ingresos, el nivel general de los salarios se hallaba entre 200 y 250 pesos más alto que en la actualidad, lo cual indica que el componente alimentos del gasto de los mismos puede haber sido menor que ahora (Ley de Engels).

Estas variaciones tan dispares, que son ocultadas en los períodos inflacionarios por la velocidad de los cambios, desnudan los problemas estructurales de la economía local, tales como formas monopólicas u oligopólicas en que se desenvuelven actividades de primera necesidad, como la alimentación, educación, salud, etcétera.

El costo social de la aplicación del modelo es inocultable. La desarticulación a nivel social, sectorial y regional que se va generando hace parecer como inviables una cantidad importante de actividades y regiones del país, al mismo tiempo que otros sectores consumen según pautas de ricos del Primer Mundo, con la consiguiente secuela de marginalidad que algunos tratan de ignorar.

** Investigador del CEDENOA (Centro de Estudios del Noroeste Argentino). Docente de la Universidad Nacional de Tucumán.*

Alejandro Elías

EL PAN NO CUESTA LO MISMO

(Cambios porcentuales de precios entre abril de 1991 y marzo de 1993)

RUBROS DEL IPC		SEGMENTOS DE INGRESOS (Distribuidos en grupos de 20%, de menor a mayor)				
		1°	2°	3°	4°	5°
Alimentación y Bebidas	49,7	82,35	72,02	63,3	56,45	42,22
Indumentaria	6,9	8,12	9,62	9,83	9,62	10,90
Vivienda, Comb. y Elect.	55,0	13,02	13,25	14,11	13,33	15,04
Equipos y Func. del Hogar	33,3	8,27	8,27	8,93	10,27	13,33
Atención Médica y Salud	49,3	7,17	10,30	10,90	13,74	13,14
Transp. y Comunicaciones	16,8	8,41	9,46	12,50	14,96	15,77
Esparcimiento	34,2	4,03	6,71	7,38	9,86	14,76
Educación	41,5	2,07	3,11	3,40	4,10	3,54
Bienes y Serv. varios	28,9	7,23	6,98	8,88	6,98	7,74
Variación total	38,1	141,57	140,42	138,96	138,29	136,44

Fuente: INDEC.

LIBROS

En Estados Unidos el lobbying está institucionalizado, mientras que la Argentina se destaca por una total ausencia de regulación en la materia.

PODER INVISIBLE

(*Por Marcelo Matellanes*) La editorial Macchi publicó recientemente el libro titulado *El quinto poder: Teoría y práctica del lobbying*, escrito por Armando Alonso Piñeiro, él mismo lobbysta reconocido. El lado más seductor de la obra viene dado por el abordaje de un tema muy poco tratado en la literatura y por el hecho de reseñar algunos aspectos de la historia institucional del lobbying en nuestro país y en Estados Unidos.

Allí puede leerse que, en ese país, el lobbying alcanzó un marco institucional en 1946, gracias a la ley LaFollette-Monroney. Las disposiciones de esta ley encuadran la actividad en un control riguroso, obligando a los operadores a inscribirse en un registro oficial a cargo de las cámaras legislativas. En la Argentina, por su parte, se destaca una total ausencia de regulación en la materia.

Más allá de algunas precisiones terminológicas, como la distinción entre lobby y grupo de presión, la obra no alcanza a dar de manera certera con el tema cuyo estudio se propone, tal vez por el hecho de estar su autor demasiado implicado con el mundo que describe. A través de una sucesión errática y desordenada de argumentos que pretenden historiar, describir, reseñar y sobre todo y por demás moralmente reivindicar la actividad de los *profesionales de la presión*, el libro acaba siendo la presión de un profesional, haciendo lobby por su propia ocupación.

La moral y anárquica catarata de argumentos y petición de no principios con que Alonso Piñeiro plaga la obra puede entenderse a la luz de su intento por defender una profesión seriamente cuestionada en nuestro medio. El aspecto más logrado de la obra es la caracterización precisa que efectúa del lobbying, distinguiéndolo de otras profesiones vecinas, como el área de relaciones públicas.

A modo de condimento que levanta el tono por demás almidonado de la obra, el autor cita algunos casos concretos de ejercicio de lobbying argentino en Estados Unidos. Allí aparecen gestiones realizadas por la Federación Argentina de Industrias textiles, por la Unión Industrial Argentina, por el ex ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz y por el B.C.R.A. Del mismo modo, puede uno allí enterarse de que en Estados Unidos un lobbysta común cobra 800 dólares la hora, mientras que uno reputado puede llegar a 2500, que, no obstante, está muy por debajo del honorario de Henry Kissinger, de 12.000 dólares la hora.

En fin, mucha moralina, pocos datos y nada de sustancia en una obra cuyo mérito es no obstante el de indagar un tema omnipresente en el mundillo económico-político argentino pero sugestivamente ausente de la literatura especializada.

MUNDO

POR DANIEL SOSA

Japón levanta cabeza

UN TROPIEZO NO ES CAIDA

El modelo económico más envidiado del mundo aminora la marcha y sólo repuntará tras un segundo paquete de estímulos fiscales e inversión pública.

Justo con el comienzo de la primavera parecen haber florecido nuevamente las esperanzas de recuperación económica en Japón: la Bolsa subió un 8 por ciento en el último mes y la fuerte valorización del yen está alentando expectativas de desinfle del mega-superávit comercial: Pero no es sólo cuestión de ciclos. Tras observar que el repunte se demoraba después de las medidas de estímulo de agosto pasado, las autoridades niponas acaban de anunciar un segundo paquete de gastos públicos. El frenazo en en el ritmo de crecimiento, sin embargo, dejará heridas abiertas y modificará el modelo industrial envidiado en todo el mundo.

La lista de calamidades llenó las páginas de los periódicos económicos desde que se notaron los signos de retracción, a fines del '92. Se contabilizaron caídas de más de 20 por ciento de los lucros de las empresas y por dos trimestres consecutivos descendió el producto bruto, algo que no ocurría desde la crisis petrolera de 1973. De hecho, Japón creció a fines del decenio pasado a una tasa media anual real de casi 5 por ciento, pero las últimas estimaciones del FMI para 1993 rebajaron la perspectiva de 2,5 a 1,3 por ciento.

El Banco de Japón ya había advertido que "podrá pasar algún tiempo antes de que la confianza industrial presente una recuperación firme". Y las señales de los últimos días fueron contradictorias: el superávit en cuenta corriente tuvo un modesto aumento de 8 por ciento en febrero, cuando las exportaciones declinaron por primera vez en casi tres años, pero también se registró una fuerte baja de la demanda en la construcción y una previsión de menores gastos de capital este año.

Las autoridades de Tokio suspiraron aliviadas con el debilitamiento de las ventas externas. El superávit comercial fue record en 1992 (ver cuadro) luego de que las exportaciones crecieran por décimo año consecutivo, pero oficialmente se argumentó que la factura engordó por la suba de precios. Para este año, en tanto, el Instituto de Investigaciones Nomura estimó una nueva expansión del superávit (debido a un alza de 0,8 por ciento en los envíos y una baja de 1,6 en las compras).

El tema es decisivo en la relación con el resto del mundo desarrollado, comenzando por Estados Unidos. En este sentido, el secretario del Tesoro, Lloyd Bentsen, se declaró partidario de la sobrevalorización del yen como medio para contener el gigantesco superávit comercial nipón en el intercambio bilateral. A su vez, el director del Instituto de Economía Internacional de Washington, Fred Bergsten, había dicho dos meses atrás que la moneda japonesa debería sobrevalorizarse un 20 por ciento para reducir en forma signficativa el saldo desfavorable en la balanza. Esto implicaría llevar al yen a 105 unidades por dólar, cuando todavía está en 116.

Las tensiones en este frente llevaron al presidente Bill Clinton a afirmar a fines de marzo que la perspectiva de un acceso justo al mercado japonés es "un poco remota". Esa observación fue replicada por el viceministro de Industria y Comercio Internacional, Noboru Hatakeyama. Japón —explicó— es el mayor mercado para productos agrícolas norteamericanos y el segundo mayor para productos manufacturados.

Otra diferencia de criterios que se ventiló también esta semana en la cumbre Clinton-Mizayawa tiene que ver con la forma más adecuada de reactivar la economía mundial. El primero dejó en claro que es favorable a "una estrategia global", mientras el segundo es contrario a un enfoque común. La próxima reunión del Grupo de los Siete en Tokio mostrará hacia dónde se inclina la balanza.

LA MAQUINA DE EXPORTAR

Superávit comercial de Japón en miles de millones de dólares

	1991	1992	Variación %
Estados Unidos	38,2	43,6	14,0
-Exportación	91,5	95,8	4,7
-Importación	53,3	52,1	2,1
Total	77,7	107,0	38,0
-Exportaciones	314,5	339,7	8,0
-Importaciones	236,7	232,7	-1,7

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón

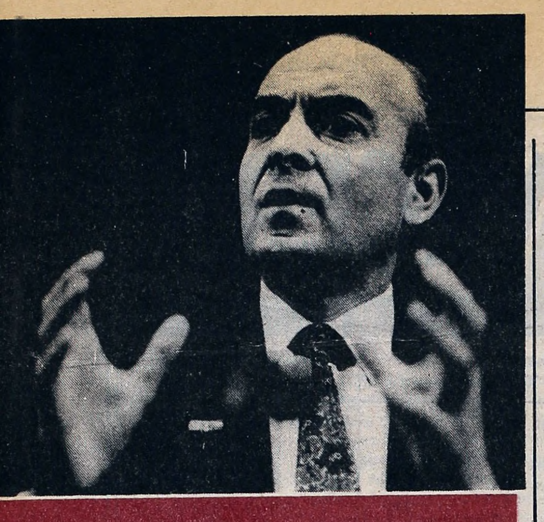
Hasta tanto, Japón tiene bastante de qué preocuparse. Algunos analistas ya señalan que la tela de relaciones de largo plazo sobre la cual fue construido el éxito industrial puede estar comenzando a rasgarse. "De repente tenemos que alterar nuestra estructura fabril para acomodarnos a la expansión lenta", dijo el presidente de Honda Motor Co., Nobuhiko Kawamoto.

El manager se refería a que muchos de los atributos básicos de la economía y la sociedad nipona —el sistema de empleo vitalicio, las redes de participaciones accionarias mutuas de empresas y la disputa por porciones de mercado en lugar de lucros— se apoyan en el crecimiento acelerado. Esa es la "economía de la bicicleta", que funciona en forma brillante a altas velocidades pero tiene problemas para mantener el equilibrio cuando se desacelera.

El nudo de la cuestión quizás esté en el problema financiero. Las ventajas de costo de capital de Japón desaparecieron y ya las empresas no disfrutan de créditos a tasas 4 puntos más bajas que las de sus competidores americanos. Los bancos están abarrotados de préstamos a malos pagadores, garantizados por inmuebles hoy desvalorizados. Y la tendencia del mercado accionario aún no es firme.

Conclusión: expertos como Nachiro Amaya —ex viceministro de Comercio e Industria Internacional y uno de los arquitectos del suceso nipón— creen que la economía japonesa está entrando en un largo período de ajuste que podría prolongarse hasta fines del decenio.

Domingo 18 de abril de 1993



EL PAN NO CUESTA LO MISMO

(Cambios porcentuales de precios entre abril de 1991 y marzo de 1993)

RUBROS DEL IPC	SEGMENTOS DE INGRESOS (Distribuidos en grupos de 20%, de menor a mayor)					
		1°	2°	3°	4°	5°
Alimentación y Bebidas	49,7	82,35	72,02	63,3	56,45	42,22
Indumentaria	6,9	8,12	9,62	9,83	9,62	10,90
Vivienda, Comb. y Elect.	55,0	13,02	13,25	14,11	13,33	15,04
Equipos y Func. del Hogar	33,3	8,27	8,27	8,93	10,27	13,33
Atención Médica y Salud	49,3	7,17	10,30	10,90	13,74	13,14
Transp. y Comunicaciones	16,6	8,41	9,46	12,50	14,96	15,77
Esparcimiento	34,2	4,03	6,71	7,38	9,86	14,76
Educación	41,5	2,07	3,11	3,40	4,10	3,54
Bienes y Serv. varios	26,9	7,23	6,98	6,88	6,98	7,74
Variación total	38,1	141,57	140,42	138,96	138,29	136,44

Fuente: INDEC.

n ocultadas en los períodos infla-
onarios por la velocidad de los
mbios, desnudan los problemas es-
ucturales de la economía local, ta-
s como formas monopólicas u oli-
pólicas en que se desenvuelven ac-
vidades de primera necesidad, co-
o la alimentación, educación, sa-
d, etcétera.

El costo social de la aplicación del
odelo es inocultable. La desarticu-
ción a nivel social, sectorial y regional que se va generando hace parecer como inviables una cantidad importante de actividades y regiones del país, al mismo tiempo que otros sectores consumen según pautas de ricos del Primer Mundo, con la consiguiente secuela de marginalidad que algunos tratan de ignorar.

* *Investigador del CEDENOA (Centro de Estudios del Noroeste Argentino). Docente de la Universidad Nacional de Tucumán.*

NVISIBLE

(*Por Marcelo Matellanes*) La editorial Macchi publicó recien-
emente el libro titulado *El quinto
oder: Teoría y práctica del lobb-
ing*, escrito por Armando Alonso
Piñeiro, él mismo lobbysta recono-
ido. El lado más seductor de la obra
iene dado por el abordaje de un te-
na muy poco tratado en la literatu-
a y por el hecho de reseñar algunos
spectos de la historia institucional
lel lobbying en nuestro país y en Es-
ados Unidos.

Allí puede leerse que, en ese país,
l lobbying alcanzó un marco insti-
ucional en 1946, gracias a la ley
LaFollette-Monroney. Las disposi-
iones de esta ley encuadran la acti-
idad en un control riguroso, obli-
ando a los operadores a inscribirse
n un registro oficial a cargo de las
ámaras legislativas. En la Argenti-
a, por su parte, se destaca una to-
al ausencia de regulación en la ma-
eria.

Más allá de algunas precisiones
erminológicas, como la distinción
ntre lobby y grupo de presión, la
bra no alcanza a dar de manera cer-
era con el tema cuyo estudio se pro-
one, tal vez por el hecho de estar
u autor demasiado implicado con el
mundo que describe. A través de una
sucesión errática y desordenada de
argumentos que pretenden historiar,
describir, reseñar y sobre todo y por demás moralmente reivindicar la actividad de los *profesionales de la presión*, el libro acaba siendo la presión de un profesional, haciendo lobby por su propia ocupación.

La moral y anárquica catarata de argumentos y petición de no principios con que Alonso Piñeiro plaga la obra puede entenderse a la luz de su intento por defender una profesión seriamente cuestionada en nuestro medio. El aspecto más logrado de la obra es la caracterización precisa que efectúa del lobbying, distinguiéndolo de otras profesiones vecinas, como el área de relaciones públicas.

A modo de condimento que levanta el tono por demás almidonado de la obra, el autor cita algunos casos concretos de ejercicio de lobbying argentino en Estados Unidos. Allí aparecen gestiones realizadas por la Federación Argentina de Industrias textiles, por la Unión Industrial Argentina, por el ex ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz y por el B.C.R.A. Del mismo modo, puede uno allí enterarse de que en Estados Unidos un lobbysta común cobra 800 dólares la hora, mientras que uno reputado puede llegar a 2500, que, no obstante, está muy por debajo del honorario de Henry Kissinger, de 12.000 dólares la hora.

En fin, mucha moralina, pocos datos y nada de sustancia en una obra cuyo mérito es no obstante el de indagar un tema omnipresente en el mundillo económico-político argentino pero sugestivamente ausente de la literatura especializada.



Japón levanta cabeza

UN TROPIEZO NO ES CAIDA

El modelo económico más envidiado del mundo aminora la marcha y sólo repuntará tras un segundo paquete de estímulos fiscales e inversión pública.

Justo con el comienzo de la primavera parecen haber florecido nuevamente las esperanzas de recuperación económica en Japón: la Bolsa subió un 8 por ciento en el último mes y la fuerte valorización del yen está alentando expectativas de desinfle del mega-superávit comercial: Pero no es sólo cuestión de ciclos. Tras observar que el repunte se demoraba después de las medidas de estímulo de agosto pasado, las autoridades niponas acaban de anunciar un segundo paquete de gastos públicos. El frenazo en en el ritmo de crecimiento, sin embargo, dejará heridas abiertas y modificará el modelo industrial envidiado en todo el mundo.

La lista de calamidades llenó las páginas de los periódicos económicos desde que se notaron los signos de retracción, a fines del '92. Se contabilizaron caídas de más de 20 por ciento de los lucros de las empresas y por dos trimestres consecutivos descendió el producto bruto, algo que no ocurría desde la crisis petrolera de 1973. De hecho, Japón creció a fines del decenio pasado a una tasa media anual real de casi 5 por ciento, pero las últimas estimaciones del FMI para 1993 rebajaron la perspectiva de 2,5 a 1,3 por ciento.

El Banco de Japón ya había advertido que "podrá pasar algún tiempo antes de que la confianza industrial presente una recuperación firme". Y las señales de los últimos días fueron contradictorias: el superávit en cuenta corriente tuvo un modesto aumento de 8 por ciento en febrero, cuando las exportaciones declinaron por primera vez en casi tres años, pero también se registró una fuerte baja de la demanda en la construcción y una previsión de menores gastos de capital este año.

Las autoridades de Tokio suspiraron aliviadas con el debilitamiento de las ventas externas. El superávit comercial fue record en 1992 (ver cuadro) luego de que las exportaciones crecieran por décimo año consecutivo, pero oficialmente se argumentó que la factura engordó por la suba de precios. Para este año, en tanto, el Instituto de Investigaciones Nomura estimó una nueva expansión del superávit (debido a un alza de 0,8 por ciento en los envíos y una baja de 1,6 en las compras).

El tema es decisivo en la relación con el resto del mundo desarrollado, comenzando por Estados Unidos. En este sentido, el secretario del Tesoro, Lloyd Bentsen, se declaró partidario de la sobrevalorización del yen como medio para contener el gigantesco superávit comercial nipón en el intercambio bilateral. A su vez, el director del Instituto de Economía Internacional de Washington, Fred Bergsten, había dicho dos meses atrás que la moneda japonesa debería sobrevalorizarse un 20 por ciento para reducir en forma signficativa el saldo desfavorable en la balanza. Esto implicaría llevar al yen a 105 unidades por dólar, cuando todavía está en 116.

Las tensiones en este frente llevaron al presidente Bill Clinton a afirmar a fines de marzo que la perspectiva de un acceso justo al mercado japonés es "un poco remota". Esa observación fue replicada por el viceministro de Industria y Comercio Internacional, Noboru Hatakeyama. Japón —explicó— es el mayor mercado para productos agrícolas norteamericanos y el segundo mayor para productos manufacturados.

Otra diferencia de criterios que se ventiló también esta semana en la cumbre Clinton-Mizayawa tiene que ver con la forma más adecuada de reactivar la economía mundial. El primero dejó en claro que es favorable a "una estrategia global", mientras el segundo es contrario a un enfoque común. La próxima reunión del Grupo de los Siete en Tokio mostrará hacia dónde se inclina la balanza.

LA MAQUINA DE EXPORTAR

Superávit comercial de Japón en miles de millones de dólares

	1991	1992	Variación %
Estados Unidos	38,2	43,6	14,0
-Exportación	91,5	95,8	4,7
-Importación	53,3	52,1	2,1
Total	77,7	107,0	38,0
-Exportaciones	314,5	339,7	8,0
-Importaciones	236,7	232,7	-1,7

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón

Hasta tanto, Japón tiene bastante de qué preocuparse. Algunos analistas ya señalan que la tela de relaciones de largo plazo sobre la cual fue construido el éxito industrial puede estar comenzando a rasgarse. "De repente tenemos que alterar nuestra estructura fabril para acomodarnos a la expansión lenta", dijo el presidente de Honda Motor Co., Nobuhiko Kawamoto.

El manager se refería a que muchos de los atributos básicos de la economía y la sociedad nipona —el sistema de empleo vitalicio, las redes de participaciones accionarias mutuas de empresas y la disputa por porciones de mercado en lugar de lucros— se apoyan en el crecimiento acelerado. Esa es la "economía de la bicicleta", que funciona en forma brillante a altas velocidades pero tiene problemas para mantener el equilibrio cuando se desacelera.

El nudo de la cuestión quizás esté en el problema financiero. Las ventajas de costo de capital de Japón desaparecieron y ya las empresas no disfrutan de créditos a tasas 4 puntos más bajas que las de sus competidores americanos. Los bancos están abarrotados de préstamos a malos pagadores, garantizados por inmuebles hoy desvalorizados. Y la tendencia del mercado accionario aún no es firme.

Conclusión: expertos como Nachiro Amaya —ex viceministro de Comercio e Industria Internacional y uno de los arquitectos del suceso nipón— creen que la economía japonesa está entrando en un largo período de ajuste que podría prolongarse hasta fines del decenio.

INDUSTRIA CERVECERA

La bebida de la templanza

Ese líquido rubio y espumante que refresca nuestras gargantas en los tórridos días del verano es el resultado final de un proceso agroindustrial que da trabajo a miles de personas. Desde el cultivo de la cebada hasta la distribución de las botellas y latas en las góndolas de los supermercados y en las masas de restaurantes y bares, la cerveza recorre un largo camino.

De la cebada a la malta

La cerveza nace de la fermentación de un mosto elaborado con grano de cebada germinada, llamado malta, al que se le agrega lúpulo, levadura y agua. El lúpulo es lo que da su peculiar aroma y sabor. Las famosas cervezas "negras", se hacen con maltas más tostadas que las utilizadas normalmente. La Argentina ha inscripto recientemente la primera variedad de lúpulo nacional —denominada "Mapuche"—, fruto de un trabajo de genética vegetal que comenzó a desarrollarse en 1983 bajo la dirección del ingeniero genetista Hugo Savio, del Grupo Bemberg. Este descubrimiento reemplazó a los lúpulos importados, cuyos rendimientos eran notablemente inferiores a los de su país de origen.

El total de producción argentina de cebada fue en 1991 en 454.000 toneladas. La calidad del grano se mide por su tamaño: primera calidad: 2,5 mm (tiene mayor rendimiento); segunda: 2,2 mm. Las variedades usadas actualmente en nuestro país son también resultado de las investigaciones del grupo Bemberg. La cebada se cosecha en diciembre y tiene un período de dormencia de tres meses; las zonas de cultivo se superponen con las del trigo. El precio de la cebada en procedencia equivale al 90 por ciento del precio del trigo en dársena. La noche del 4 al 5 de noviembre del año pasado, una terrible helada provocó la reducción del 20 por ciento en la producción de cebada prevista para este ejercicio. Curiosamente, un fenómeno similar ocurrió en otras partes del mundo, lo que hizo que nuestro país aumentara sus exportaciones de ese cereal respecto de los últimos años. Por cada 240 Kg de cebada se extraen aproximadamente 200 Kg de malta. En ambos casos, la producción se destina al mercado interno y a la exportación. El precio por tonelada de exportación es de U$S 150 para la cebada y de U$S 300 para la malta.

¿Exportaciones peligrosas?

La industria maltera nacional enfrenta un serio obstáculo: los subsidios del Mercado Común Europeo a sus exportaciones agrícolas. Dentro del territorio de la Comunidad Europea, la tonelada de malta se vende a un valor de entre 500 y 700 U$S, mientras que su precio de exportación oscila entre 250 y 270 U$S la tonelada, con alrededor de 170 U$S de subsidio. El precio de la tonelada de malta argentina se ubica entre los 300 y los 310 U$S. Como ocurre en otros ámbitos, la competencia subsidiada de la OE perjudica directamente a la Argentina y a los demás países del Cono Sur, que son los proveedores naturales de cebada y malta para Sudamérica. En estos momentos, hay en el mundo dos mercados importadores de malta en franca expansión: Extremo Oriente y Brasil, el primero abastecido principalmente por Australia.

Sólo el 5 ó 7 por ciento de la producción mundial de cebada se utiliza para maltear, mientras que en la Argentina el porcentaje es del 99 por ciento. Esto se debe a que en nuestro país no hay cebada forrajera. La cebada argentina es reconocida en el mundo como de muy buena calidad porque se puede transformar en malta en períodos de germinación más cortos. Recordemos que la cebada utilizada para malteado en Europa procede exclusivamente de la importación. La Argentina exporta malta a Turquía —Maltería Pampa— y a Finlandia —Quilmes— China es el próximo gran demandante internacional: el consumo de cerveza en ese país está creciendo a un ritmo del 34 por ciento anual.

Por un consumo responsable

Uno de los temas más preocupantes para los industriales del sector, es la imagen negativa que en los últimos tiempos asoció a la cerveza con la violencia, especialmente dentro de un segmento de jóvenes y adolescentes. "Nos preocupa el consumo patológico y la distribución ilegal —explica Diego E. Wade, presidente de la Cámara de la Industria Cervecera Argentina—, existen disposiciones municipales y provinciales que prohíben específicamente la venta a menores y la venta en kioscos. Estamos decididamente en contra de estas infracciones a la ley que efectuan comercios y kioscos de bebidas alcohólicas a menores de 18 años. Luis Spanggemberch, tesorero de la Cámara, señala que un kiosco, de acuerdo a reglamentaciones municipales, es sólo una vidriera de ventas: el público no debe tener acceso al interior del local.

Hay dos tipos de distribución: directa y delegada. La primera tiene lugar cuando la cervecería vende sin intermediación a los comerciantes que la expenden al público —botella abierta—, indirecta o delegada, cuando se le vende al mayorista, quien a su vez la distribuye a los minoristas. Ni unos ni otros, enfatizó Wade, venden a kioscos. "A pesar de la imagen de un consumo descontrolado de cerveza entre los adolescentes, el consumo patológico es proporcionalmente ínfimo y no refleja la realidad de la mayoría de los jóvenes", señaló Wade. Por otro lado, el consumo de cerveza —que sólo tiene 4,2 grados de alcohol—, contribuye a disminuir el de otras bebidas con mayor tenor alcohólico, según se desprende de las estadísticas de la Cámara. En nuestro país se toman 25 millones de hectolitros de bebidas alcohólicas por año. En 1975 el consumo per cápita anual de alcohol absoluto —suma de los porcentajes reales de alcohol contenidos en cada bebida— era de 13 litros, en 1992 fue de 8 litros. A su vez el consumo de cerveza "per capita" por año fue: en 1950 de 22 litros, en 1980 de 8 litros y en 1992 de 29 litros. Claramente se observa que el crecimiento del consumo de cerveza acompañó a la caída de los niveles de ingesta de alcohol absoluto. "Antiguamente se decía que la cerveza era la bebida de la templanza —dice Wade—, porque brinda la posibilidad de un consumo razonable de alcohol. Además, no me parece que la sociedad ideal sea aquella que tenga consumo cero de alcohol". Quizá baste con recordar lo que ocurrió en los Estados Unidos de América en la época de la "prohibición": no sólo no se impidió el consumo, sino que la clandestinidad alimentó el crecimiento de la mafia y el delito. Recientemente, la Cámara participó junto con otros sectores empresarios de una comisión impulsada por la Presidencia de la Nación para elaborar un anteproyecto de ley para el consumo responsable de alcohol. El anteproyecto, que incluye la instrumentación de pruebas de alcohol en sangre para automovilistas, será discutido en las próximas sesiones ordinarias del Parlamento.

Publicidad y verano

La publicidad refleja esta condición de la cerveza como bebida refrescante y natural, destinada principalmente a un público de "jóvenes adultos", de más de veinticinco años. En nuestro país, está identificada con el consumo en grupo, con la celebración y las situaciones positivas, a diferencia de otros países en los que se trata de una bebida más bien individual. Slogans "El sabor del encuentro" de Quilmes, o "Brahma es vida", apuntan en este sentido. Al mismo tiempo, el consumo de cerveza en Argentina sigue siendo uno de los más bajos en el mundo (ver cuadro). Tanto en nuestro país como en el Uruguay y Chile, ha sido tradicionalmente estacional; su concentración durante los meses del verano daba como resultado que la demanda fuera generalmente superior a la oferta. Pero la ampliación y el mejoramiento de las plantas productoras, sumada a la creciente tendencia al aumento del consumo durante el resto del año, posibilitarán a partir de este verano un mayor equilibrio entre la oferta y la demanda.

Espuma en cifras

En la Argentina se producen 9.5 millones de hectolitros anuales de cerveza. Indiscutible líder del mercado local, Quilmes domina alrededor del 60 por ciento de la producción, porcentaje que se eleva al 70 por ciento durante el invierno. La tradicional empresa del grupo Bemberg es filial de Quinsa (Quilmes Industrial S.A.) y está controlada por Quilmes international —dueña de las operaciones en Chile, Paraguay y Uruguay—; Heisken, segunda cervecera mundial, tiene el 15 por ciento de las acciones. Anualmente factura U$S 350 millones, emplea a 1450 personas y produce 6.5 millones de hectolitros. Con su nueva planta de Zárate, que entró en funcionamiento a fines de 1992, Quilmes espera superar la brecha existente entre oferta y demanda. En esta planta se invirtieron U$S 75 millones y se prevee una producción anual de 2,2 millones de hectolitros.

Consumo de cerveza (litros por año)		Consumo de bebidas en los EEUU (litros por año)	
Argentina	29	Gaseosas	170
Brasil	40	Café	93,5
Venezuela	80	Cerveza	88
Alemania	150	Leche	79
Bélgina	180		

El Grupo Bemberg invirtió también alrededor de U$S 40 millones en la instalación de su planta cervecera Río Paraná, en la provincia de Corrientes, inaugurada en 1989; producción: 1.300.000 hectolitros. La compañía posee además una maltería en Hudson, provincia de Buenos Aires, con una producción anual de 50.000 toneladas, y está construyendo otra en Tres Arroyos, que producirá 80.000 toneladas.

Maltería Pampa, joint venture entre la brasileña Brahma y la firma local Londrina, se agregó en 1990 a este pujante sector industrial. Ubicada enla localidad bonaerense de Puán, capital de la cebada cervecera, demandó una inversión de U$S 35 millones —con una capitalización de deuda por U$S 10,5 millones— y cuenta con la tecnología más moderna del mercado. Mientras que en el Brasil el precio de la tonelada de cebada es de alrededor de U$S 180, en la Argentina cuesta U$S 90, con rendimiento —cantidad de malta por cebada— 40 por ciento superior. La planta proceso 100,000 ton de cebada por año; a pleno, procesará 288,000 toneladas. Brahma compra el 80 por ciento de la producción y el resto se vende al mercado interno o se exporta. Su facturación total es del U$S 35 millones.

Londrina es además la importadora de Brahma Chopp en botella retornable, envasada en Brasil. La importación de cerveza en botella retornable tiene pocos antecedentes mundiales. Según datos de la Cámara, el total de la cerveza importada en nuestro país —sumando lata y botella— no llega al 4 por ciento del total de las ventas.

Bieckert, otra de las grandes marcas tradicionales, también hizo inversiones en mejora de productividad y ampliación de su maltería en Lavallol. El año pasado produjo 1 millón de hectolitros, al límite de su capacidad instalada, pero en el mes de junio de 1992 casi duplicó sus ventas de igual mes del año anterior. Su presidente, Francisco Ríos Secane, es también dueño de una gran cantidad de locales gastronómicos en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, lo que le garantiza una buena estructura de puntos de venta.

El resto del mercado se completa con media docena de empresas asociadas a los Grupos Bemberg, Ríos Secane y con un par de cervecerías independientes).

Expendio de cerveza: ejercicio 1992/93. Acumulada del ejercicio (en miles de hectolitros)

Grupos	Empresas	Ej. 1992/93 Desde el 1.7 al 30.11-92		Participación %		Total Anual Proyectado
Bemberg (2)	Quilmes	1.794		47,4		4,109
	Mendoza	382		10,1		913
	Tucumán	177		4,7		391
	Río Paraná	570		15,1		1.300
			2,923		77,3	
Bieckert	Bieckert	320		8,5		977
	Córdoba	128		3,3		377
	Estr. de Galicia	64		1,7		242
			509		13,5	
Independiente	Santa Fé	208		6,7		743
	Cia. Ind. Cerv.	79		2,1		198
	Río San Juan	17		0,4		41
			354		9,2	
Totales		3,786		100		9.426

(1) El ejercicio se extiende de junio a julio
(2) La Planta de Zárate no está incluída en la estadístic



El mercado está viviendo una euforia contenida debido a la fuerte suba que se ha registrado en los títulos públicos. Los operadores esperan que esa onda positiva se traslade a la plaza accionaria para poder manifestar libremente su entusiasmo. Descartan las advertencias sobre burbujas especulativas.

El Buen Inversor

DE FIESTA

(Por Alfredo Zaiat) El boom de bonos sigue gozando de buena salud, la plaza accionaria está dando muestras de que está consolidando su piso en el rango de 400-420 puntos del MerVal —índice de los principales papeles—, los depósitos en pesos y en dólares siguen creciendo a buen ritmo pese a la brusca caída de la tasa de interés y, por último, los banqueros esperan ansiosos la venta de acciones de YPF, que promete ser el negocio del año. Este panorama de la City permite a los financistas estar de fiesta.

La fuerte depresión que invadió a la plaza en los últimos diez meses y que, fundamentalmente, afectó el patrimonio de unos cuantos parece que ha quedado en el recuerdo de los operadores. Estos no la olvidarán, pero no se inhiben de manifestar ahora su estado de euforia. Y no es para menos. Después de tantos golpes, los negocios volvieron a florecer en el mercado.

Ciertos banqueros incluso se atreven a pronosticar que lo que ha sucedido hasta ahora en la plaza es tan sólo el comienzo de una importante valorización de los activos de riesgo (acciones y bonos). Este atrevido anticipo sólo se entiende por el deseo de los corredores de empezar a recuperar parte de lo perdido desde el crac bursátil del año pasado.

Esa ardua tarea tuvo su primera etapa con la espectacular suba de los títulos públicos. Existe coincidencia entre los operadores de que muy poco se puede esperar de ahora en más de la plaza de bonos. Las paridades ya están próximas a alcanzar su techo y los retornos prometidos de los papeles públicos se ubican cerca de niveles compatibles con la tasa de riesgo-país que le asignan banqueros del exterior. Es decir, unos puntos por encima de Chile y a la par de México. Esta calificación no conforma a los financistas pesimistas, ya que éstos consideran que es exagerada la posición favorable que se le concede a la Argentina. Y, en línea con ese pensamiento, opinan que el mercado está viviendo una burbuja especulativa.

Pero, cuando el clima festivo es el que predomina en la City, las advertencias sobre posibles debacles son descartadas. Incluso un sector importante de banqueros se juega a que, luego del boom de bonos, les tocará el turno a las acciones. El economista más respetado del mercado, Ricardo Arriazu, por ejemplo, asegura que la actividad económica crecerá un 10 por ciento este año y, por lo tanto, esa mejora deberá reflejarse en el balance de las empresas. Entusiasmados con ese pronóstico, los corredores se juegan a que las acciones tendrán chances de registrar un recorrido interesante en las próximas jornadas. Y para sostener esa afirmación se guardan un as bajo la manga: de acuerdo con el informe elaborado por el INDEC para Domingo Cavallo, la inflación esperada para este mes es de tan sólo 0,5 por ciento.



—¿La iniciativa oficial de discutir la obligatoriedad de la jubilación privada puede afectar el negocio bursátil?

—Hay que esperar para ver cómo saldrá finalmente la reforma. No creo que sea viable un esquema optativo simple. Creo que existirán incentivos impositivos para los trabajadores que decidan aportar a las AFJP.

—En este nuevo escenario, ¿cuáles son las perspectivas de la plaza accionaria?

—En las últimas semanas observo que ciertos inversores de peso están asumiendo sin apuro posiciones en ciertos papeles. Después de la brusca caída de precios del año pasado, recién ahora con un MerVal —índice de las principales acciones— en un rango de 400 a 420 puntos, algunas empresas tienen cotizaciones razonables de acuerdo con su valor patrimonial y con sus ganancias futuras.

—Recomienda entonces invertir en la Bolsa.

—Las acciones no van a subir mucho, pero serán mejor alternativa que los plazos fijos y que los bonos. La Bolsa tendrá un resultado positivo, pero sin euforia.

—¿Qué acciones elegiría?

—Telefónica, Telecom, las petroleras, las de los bancos y las de empresas que no tengan competencia importada.

—¿Piensa que los títulos ya alcanzaron su techo?

—Creo que los bonos dolarizados tienen posibilidad de continuar con su recorrido positivo, pero están próximos a sus máximos. Tendría más cuidado, en cambio, con los nominados en pesos.

—Los BOCON registraron una suba espectacular. ¿Qué deberían hacer los jubilados tenedores de esos bonos?

—Les recomendaría que esperen un poco más. En este momento no sería vendedor.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión de 10.000 pesos?

—Colocaría un 50 por ciento en plazo fijo en pesos, un 30 en Bónex y un 20 en la Bolsa. No compraría acciones, sino que me posicionaría en un Fondo Común de Inversión.

—¿Se juega a afirmar que el dólar no sufrirá variaciones durante este año?

—Fiscalmente no se vislumbran problemas que puedan derivar en una modificación de la actual paridad cambiaria.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,9	0,9
Caja de ahorro	0,4	0,4
Call money	0,5	0,6

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Miérc. 7/4	Viernes. 16/4	Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
Acindar	1,265	1,29	2,0	11,2	-57,7
Alpargatas	0,765	0,763	-0,3	-5,8	-45,5
Astra	2,44	2,46	0,8	2,5	-36,9
Atanor	0,60	0,61	1,7	-10,3	-69,7
Bagley	3,85	4,20	9,1	-3,6	-14,3
Celulosa	0,35	0,332	-5,1	-21,9	-81,5
Comercial del Plata	4,55	4,55	0,0	-2,2	-28,8
Siderca	0,668	0,67	0,3	5,5	-51,6
Banco Francés	10,45	10,80	3,4	8,5	-8,6
Banco Galicia	5,40	5,65	4,6	7,6	-16,5
Garovaglio	1,96	1,82	-7,1	-15,4	-82,7
Indupa	0,378	0,35	-7,4	2,9	-83,1
Ipako	1,80	1,78	-1,1	-11,0	-79,9
Ledesma	0,89	0,88	-1,1	-7,4	-49,1
Molinos	5,87	6,60	12,4	11,9	-44,1
Pérez Companc	6,55	6,56	0,2	3,5	-31,2
Nobleza Piccardo	5,30	5,40	1,9	3,9	-47,4
CINA (ex Renault)	28,00	29,00	3,6	-1,7	-5,5
Telefónica	3,55	3,61	1,7	6,8	-7,8
Telecom	3,08	3,20	3,9	8,8	-20,0
Promedio bursátil	—	—	2,6	5,1	-31,4

ENFOQUE

(Por Guillermo Rozenwurcel)*

En la semana que acaba de concluir se conocieron cifras preliminares del balance comercial para el primer trimestre del año. Las mismas revelan un empeoramiento del déficit.

También cobró repercusión pública el conflicto entre la DGI y el Poder Judicial en torno de las clausuras impuestas por la Dirección a empresarios evasores.

En un cierto sentido, estas noticias tuvieron un elemento en común: reavivaron las discusiones sobre el real estado de la economía. ¿Cuán serio es el deterioro comercial? ¿Cuál es el verdadero estado de las cuentas públicas?

Lo alarmante de esto no es, por supuesto, la discusión en sí misma. Lo de veras preocupante es que ni ésos, ni otros interrogantes igualmente importantes, pueden contestarse con precisión.

Ciertamente, se sabe que el déficit comercial aumentó, y que el Gobierno tiene dificultades para mantener el ritmo de crecimiento de la recaudación de acuerdo con sus necesidades. Más en general, también se conoce "más o menos" cómo está marchando la economía en su conjunto.

El problema es el "más o menos". Para ir más allá de una visión impresionista, y poder opinar sobre lo que realmente está pasando en la economía, hay que tener mucho olfato y una gran intuición.

Esto se debe básicamente a que el Gobierno no cumple con las funciones que le corresponden en la elaboración de las estadísticas imprescindibles y, peor aún, retacea la información de que dispone, difundiendo lo que cree que le "conviene" y ocultando lo que piensa que no le "sirve".

Las insólitas demoras en dar a conocer los resultados del comercio exterior del año pasado son un ejemplo evidente en este sentido, pero hay muchos más. Las últimas cifras oficiales completas de las cuentas nacionales del país datan de 1990. Por esta razón no podemos saber a ciencia cierta algo tan elemental como lo sucedido con el ahorro y la inversión agregados durante el Plan de Convertibilidad. ¿Por qué será?

En un reciente seminario internacional realizado en el CEDES, del que participaron importantes funcionarios del equipo económico, el problema se planteó crudamente. Los invitados extranjeros presenciaron azorados una discusión entre economistas del oficialismo y la oposición, por cierto muy civilizada, pero que pareció un diálogo de sordos.

Según las muy diferentes estimaciones que cada uno manejaba sobre las variables macroeconómicas claves, se volcaron visiones muy contrapuestas sobre el desempeño y las perspectivas de la economía argentina.

Aunque no lo parezca a simple vista, el problema es muy serio. Por sí sola la disponibilidad de datos confiables no va a saldar las diferencias de opinión, que en buena medida obedecen a enfoques teóricos divergentes. Pero sin duda impondría límites más acotados a esas divergencias, haciendo más factible un debate constructivo y técnicamente fundamentado, así como la elaboración más efectiva de las políticas públicas.

Nadie duda del excelente nivel técnico del actual equipo económico. Pero nadie tiene tampoco la verdad absoluta. Por eso hace falta una oposición responsable. Y para pasar de la crítica declamativa a la crítica constructiva se necesita buena información y libre acceso a la misma. No otra cosa es la democracia.

Además de los recursos generales, el Estado recauda fondos específicamente destinados a la elaboración de información, por ejemplo a través del derecho de estadística que se aplica sobre las importaciones. Además de manipular esos derechos para mejorar indirectamente el tipo de cambio, como se hizo recientemente, sería bueno que el Gobierno se decidiera a respetar los "derechos estadísticos" del público, produciendo y difundiendo toda la información necesaria.

El proceso de privatización de ninguna manera puede extenderse a este campo. A ningún país del Primer Mundo, por otra parte, se le ocurriría semejante cosa.

** Economista del CEDES.*

BANCO DE DATOS

RANKING

La Caja Social de Colombia es la entidad financiera latinoamericana con el mejor índice de calidad de la región, según el ranking elaborado por la revista de negocios *América Economía*, de acuerdo con los balances cerrados al 30 de junio del año pasado. Ese indicador se construyó a partir de una combinación de los índices de rentabilidad, productividad y confiabilidad. Los bancos argentinos no participaron de este ranking debido a que la información requerida para elaborarlo no es de carácter público —"algo que parece inconcebible en un país que iza la bandera del libre mercado", apuntó el editor de la revista—. Detrás del banco colombiano se ubicaron el Security de Chile, el Sudameris de Uruguay, el Bice de Chile y el Banoro y Mercantil del Norte, ambos de México. La Caja Social también lideró el ranking de bancos más rentables (utilidad sobre los activos), mientras que el Republic National del Uruguay ocupó el primer lugar en la tabla de posiciones de los más productivos (monto total de préstamos por empleado) y el Boston de Chile lideró entre los bancos menos riesgosos (cartera vencida sobre el monto total de préstamos).

BAESA

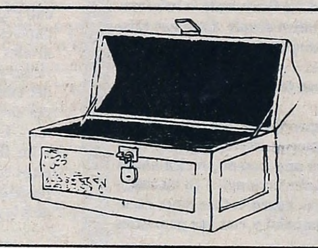
La principal embotelladora de Pepsi Cola en el país informó que próximamente solicitará a la Securities Exchange Commission (Comisión Nacional de Valores) de Estados Unidos el pedido de cambio de registración de los Certificados Americanos de Depósitos en Custodia (ADR), papeles representativos de acciones de BAESA. Esa solicitud tiene el objeto de obtener una registración completa para que las acciones de BAESA puedan ser libremente cotizadas en Wall Street. Vale recordar que la mayoría del paquete accionario de BAESA está en poder de un grupo inversor de Puerto Rico, lo que motiva a la compañía a tener un mercado fluido de su papel en la plaza neoyorquina.

ESSO

La guerra de las estaciones de servicio por brindar mayores comodidades a los conductores de vehículos está produciendo una veloz transformación de los tradicionales expendedores de combustibles: Esso inauguró en Zárate una megaestación, con una variada gama de servicios. El complejo está ubicado en la zona con rápida conexión a los países limítrofes de Uruguay, Paraguay y Brasil a través del Complejo Zárate-Brazo Largo. La flamante estación de servicio cuenta con gran cantidad de surtidores, playa de estacionamiento con capacidad para 160 unidades, servicios sanitarios completos, amplio comercio, restaurante, central telefónica y aduana con balanza fiscal.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Cuentito corrupto

Perón calificó la privatización de servicios públicos como "la mayor fuente de negociados y corrupción de nuestra historia". Justificaba así el art. 40 de la Constitución justicialista, que reserva el suministro de servicios públicos al Estado. El siguiente relato confirma ese juicio.

En 1898 comenzó a proveer electricidad a Buenos Aires la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE), que obtuvo (1907) del Concejo Deliberante la concesión por 50 años. Al concluir la guerra mundial (1918), derrotada Alemania y para evitar su incautación, la CATE fue vendida a un testaferro español por un precio vil. Nació la Compañía Hispano Americana de Electricidad (CHADE), propiedad de la Société Financiere de Transports et d'Entreprises Industrielles (SOFINA), en Bruselas, con pocos accionistas: Mac Kenna, Volpi, el duque de Alba, Cambó, Schulthess, Van Zeeland y pocos más. En julio del '36, inminente la Guerra Civil Española, Madrid se tornó peligrosa. SOFINA en el '33 había obtenido, a través de su subsidiaria Anglo Argentina, el monopolio del transporte porteño, y halló útil convertir la CHADE en compañía argentina. Buscaba eludir severas sanciones por incumplir el pliego de concesión. El 8 de octubre se presentó a la Comisión de Servicios Públicos (CSS) del Concejo Deliberante pidiendo: autorización para extender el servicio a la provincia, supresión de la cláusula que preveía reducir tarifas, prórroga de la concesión por otros 25 años, con opción a otros 25. La opinión pública se indignó, la prensa sobornada alabó la propuesta de la CHADE. La CSS tenía 5 miembros, tres de ellos socialistas, de *mani pulite* ("manos limpias, uñas cortas": divisa del partido) y opuestos a todo monopolio. Desestimaron la petición. Los otros dos, radicales alvearistas. Y 1937 sería "año electoral". Y eso, en la Argentina, es "piedra libre" para todo. Alvear sería candidato a presidente por la UCR, y la campaña costosa. Empantanada la petición, el 6/11/36, a propuesta del concejal Descalzo (UCR), la CSS amplió su número a 7, agregando dos alvearistas: las votaciones serían 4 a 3. Una comisión adicta (a Alvear). Los socialistas renunciaron. El 21/12/36: telegrama de SOFINA a CHADE: "Emplee todos los medios posibles para decidir al doctor a cesar sus vacilaciones". Se refería a Alvear. El 22/12 se votó en la CSS lo pedido por SOFINA. ¡Negocio concluido! ¿A qué precio? Cada concejal ganó 100.000 pesos. Alvear, fondos para su campaña presidencial (que perdió), y el partido la cancelación de la hipoteca sobre el solar donde se levantaría la Casa Radical y un 50 por ciento del costo de la obra; pero también, "el tremendo desprestigio, el aura de corrupción y sometimiento que rodeó al partido como consecuencia de esos actos" (*).

(*) *Félix Luna, Alvear, Bs. As. 1974, p. 215. Jorge del Río,* Política argentina y los monopolios eléctricos. *Cátedra Lisandro de la Torre.*

Grosso modo

Asistimos a un desordenado retiro del Estado de algunas funciones que antes cumplía, y de otras que asegura continuar garantizando, como educación, salud, seguridad y justicia. La higiene en las escuelas, en efecto, es parte de la educación pública, y sin embargo varias escuelas de la ciudad de Buenos Aires cerraron sus puertas por falta de limpieza, que debía ser mantenida por concesionarios privados, quienes suspendieron su servicio por falta de pago. Por norma, las obras y servicios públicos se concesionaron a empresas particulares, con contratos leoninos y desempeños más que insatisfactorios: remiendos de calles que pronto se disgregan, dejando pozos en los que cabe una motocicleta; controles bromatológicos presentados incompletos, con ubicación de lugares de expendio de alimentos nocivos, pero sin señalar marcas de productos; servicios de comida en hospitales públicos, realizados por personal temporario, que rota continuamente. Son sólo tres casos de cómo el Estado hace ahora las cosas: de una manera imperfecta, más o menos, grosso modo.

El mismo día leemos acerca de trabajos en Olivos para construirle un polígono de tiro al Presidente. En términos económicos, pues, aparecen registradas dos decisiones: una de gastar (en el polígono) y otra de abstenerse de gastar (en empresas de limpieza). Como los recursos del Estado son limitados (eso se invoca para no otorgar mayores salarios ni jubilaciones), gastar en una cosa y restringir el gasto en otra implica cierto criterio de asignación de recursos. ¿Cuál? El único conocido, para la esfera pública, es el de *deseabilidad social de un proyecto*, definido éste como un acto de inversión.

La deseabilidad se mide por el coeficiente de *costo-beneficio*, que permite establecer prioridades en los proyectos de inversión. Se acepta generalmente como criterio maximizar el valor actual descontado de los beneficios netos, calculados a una tasa de descuento social.

La razón resiste aceptar como criterio para decidir la inversión o no de fondos públicos el atender los caprichos de un jefe. Nuestro régimen político no admite tal concentración absoluta de poder. Así descendiera de Mahoma, el presidente de una república no podría basar en ese hecho la pretensión de emplear métodos de *Las mil y una noches*, aguardando que cada uno de sus caprichos le sea concedido con un "escucho y obedezco" del visir.

Como ello no es así, y es obligación de los poderes públicos elegir los proyectos de mayor deseabilidad social y desechar los de menor, sería estimulante que se hicieran públicos los cálculos que dieron por resultado un mayor valor social, y por tanto prioridad en el gasto, que el Presidente practique tiro en un polígono propio, antes que los niños concurran a escuelas aseadas.